

PROGRAMME DE FORMATION

TALENT BUSINESS SOLUTIONS

ClickDimensions – Emailing & Marketing Automation

Mis à jour en novembre 2026

Objectifs pédagogiques	L'objectif de cette formation est de faire découvrir aux participants les fonctionnalités avancées de la solution de marketing automation intégrée à Microsoft Dynamics : ClickDimensions. Les participants apprendront à réaliser des emailings et à mettre en place des scenarios de marketing automation via les différentes fonctionnalités de l'outil : liste marketing, modèle d'email, campaign automation, formulaires, enquêtes, landing page, web tracking et gestion des événements. La formation est basée sur un paramétrage standard de Microsoft Dynamics CRM avec la solution ClickDimensions installée.
Prérequis préconisés par TBS*	Avoir une expérience en marketing et des connaissances sur Dynamics CRM * Les participants sont identifiés par le commanditaire
Méthodes pédagogiques	Formation articulée autour des fonctionnalités proposées par ClickDimensions.
Moyens pédagogiques	Les formateurs disposent soit par leur expérience professionnelle, soit par des certifications obtenues des compétences techniques professionnelles et pédagogique pour réaliser la formation
Evaluation	Des exercices pratiques sont effectués pendant la formation.
Participants	Equipe marketing, commerciale ou direction. Utilisateurs désireux de mettre en place, ou suivre, une stratégie de digital marketing
Durée	2 jours

PLAN DE FORMATION

Jour 1 – Niveau 1

PRESENTATION GENERALE

- Connaitre les fonctionnalités
- Se repérer dans l'interface et naviguer dans l'outil
- Maitriser les bonnes pratiques de l'Email Marketing
- Paramétrer les prérequis

CAMPAGNE

- Connaitre le fonctionnement de l'entité campagne du CRM

- Créer une campagne

ENVOI D'EMAIL

- Concevoir un modèle d'email
- Créer des listes marketing
- Planifier et envoyer un email
- Réaliser un envoi en A/B testing
- Suivre les retours

GESTION DESABONNEMENTS

- Personnaliser la page de désabonnement
- Suivre les désabonnements

WEB TRACKING

- Insérer un tracking script.
- Identifier les pages vues.

Jour 2 – Niveau 2

CONTENUS WEB

- Créer un formulaire
- Créer une enquête
- Créer une landing page
- Suivre les retours dans le CRM

CAMPAIGN AUTOMATION

- Avoir une vue d'ensemble du campaign automation
- Maitriser l'interface de conception avec les triggers et actions
- Mettre en place un scenario de campaign automation
- Suivre les résultats : statistiques et participants.

EXERCICES PRATIQUES :

Des exercices pratiques seront réalisés au cours de cette formation. Ces exercices permettront aux participants de prendre l'outil en main et de réaliser les différentes actions présentées par le formateur.